

本报记者 耿耘

“双十一”订单还在继续,徐州市已提前吹响年终“冲刺哨”。从9月18日举办的第七届徐州国际车展,到10月1日至3日的“十一”车展,两场重量级展会汇聚100多家参展商、600多款车型,订单量刷新纪录,人气爆棚。

在年终销量冲刺的背后,消费“痛点”也频频浮现。连日来,本报不断接到消费者反映,在购车、维修保养等环节遭遇的种种问题:说好的年利率2.49%变成3.99%、万元定金难退回、4S店退网致万元保养套餐“打水漂”……

即日起,本报推出年度策划《驶向2026——徐州市年终消费观察》系列报道,聚焦汽车消费热点、解析市场趋势,并开通监督热线,联合律师、行业专家推动问题解决。

■《驶向2026——徐州市年终消费观察》 年终车市“冲刺哨”已吹响 消费维权“痛点”如何破? 本报开通“车市维权”热线,邀您讲述购车、用车、修车那些事

消费趋势:智驾消费成第一购买力

销量复盘:

高端车型和新能源车占比高

今年前三季度,从销量来看,比亚迪依旧保持断层领先态势,多家车企创下新高;智能座舱正从功能堆砌转向情感化设计。截至8月,全市汽车报废更新申请达21114辆,累计使用补贴38740.5万元;汽车置换更新申请34603辆,累计使用补贴39549.8万元,两项申请数量均居全省前列。

“汽车置换更新表现尤为亮眼,消费者去旧的同时也愿意购新,并更倾向于选择中高端车型与新能源汽车,折射出当前消费升级的新趋势。”市商务局相关负责人表示。以旧换新政策的持续推进不仅有效减轻了消费者购车的资金压力,还全面激活了汽车消费市场的整体活力。

在国家与省级政策的框架下,徐州主动作为,通过细化政策、调整策略、推出更具吸引力的补贴措施,推动汽车以旧换新工作走在全省前列。《徐州市推动消费品以旧换新行动实施方案》明确了长远目标:到2025年,报废汽车回收量较2023年增长50%;到2027年,报废汽车回收量较2023年实现翻倍,二手车交易量较2023年增长45%。

政策组合拳形成了强大合力。国家补贴、厂家补贴等层层叠加,为消费者打造便捷、优惠的购车环境。比亚迪、吉利银河、零跑、奇瑞等品牌经销商叠加厂商补贴,如置换补贴、金融贴息等,每台车最高可享受3万—4万元的优惠。比亚迪汽车销售企业负责人表示,多重优惠叠加下,该品牌在我市销量暂居首位,理想、小鹏、蔚来也不甘示弱,销量持续增长。

另外,今年以来,我市举办的四场大型车展,结合“以旧换新补贴政策”及车展专享优惠政策,以“N补叠加”激发存量市场的换购需求,撬动汽车展会活力,掀起一场区域级规格的汽车消费热潮。值得一提的是,车展上新能源汽车销量一马当先,方程豹、比亚迪、腾势、吉利、长安等一批智能新车成为车展主角,受到消费者青睐。

记者从四场大型车展主办方处了解到,在每一场汽车展会上,“智驾消费”成为全场关键词。比亚迪、腾势、小鹏、华为问界、小米、东风岚图、猛士、方程豹等品牌同台竞技,以高阶智驾和超充技术吸粉无数,车市从“政策驱动”向“市场主导”转变。

在第七届徐州国际车展上,比亚迪汽车销售方表示,新能源汽车已成为潜在车主的主流选择,消费群体不断扩大,不仅拉动了消费增长,更推动了绿色出行方式的普及,为城市绿色出行注入新动力。

“10月28日19点,大六座安全豪华SUV腾势N8L正式上市,为消费者带来了‘人+车+家’全场景智慧出行方案,这款车一经上市就受到众多消费者的关注。”腾势汽车工

作人员表示,腾势汽车高阶智驾包选装率高达86%,说明消费者不再只看轴距、续航,更愿意为智能体验买单。

“请握紧方向盘,不用转动。”记者在体验小鹏G6汽车时,一路行驶下来,系统自动识别红绿灯、绕行电动车、礼让行人,全程无需人工接管。智能化方面表现尤其突出:不仅全系车型升级搭载图灵AI智驾系统,还配备了5C超充AI电池,补能效率大幅提升。该品牌汽车销售人员介绍,图灵AI智驾系统已全系推送,配合5C超充AI电池,10分钟可补能450公里,“充电一次,一周通勤”成为销售新话术。

在采访中记者了解到,华为问界新M7 Ultra亮相即被围拍;小米SU7带来“1.38秒零百加速”体验舱;东风岚图、猛士、方程豹则把“越野+智驾”做成联合展台。

消费避坑:利率“变脸”、维修纠纷、4S店退网

贷款说好的年息2.49%,结果却变成3.99%,交了一万元定金,4S店不同意退回;换个凸轮轴,却把发动机整废了;更离谱的是,4S店退网,价值万元的终身保养券瞬间变“白条”……连日来,本报不断接到读者投诉,反映其在购车、维修保养等方面遭遇的种种问题。

作为车主,您是否遇到过上述汽车消费问题?今起,本报正式开通“车市维权”监督热线:15062126060,面向全市车主征集线索,并联合汽车专家、汽修专业人员、行业协会、律师等共同追踪,推动问题解决。

案例一:贷款利率说涨就涨

“当时销售人员给出的承诺是贷款5年、年利率2.49%,我觉得很划算,就通过线上商城缴纳了定金。”刘先生称,9月中旬开始关注车市,并在我市一家汽车4S店内看中一辆标价19.98万元的车,最终决定购买。等贷款办下来,利率却变成3.99%,贷款总费用一下多出1万多元,这让他难以接受。

“我完全是基于2.49%的利率才决定购车的,现在突然变成3.99%。而且利率发生变化后,销售人员也没有及时告知。”刘先生称,面对利率变化,他决定放弃购车,并要求退还1万元定金。然而,门店方面却以“定金不能退还”为由拒绝退款。

最终,经本报介入,该4S店已退还刘先生所缴纳的1万元定金。

案例二:4S店退网 保养套餐“打水漂”

近几日,本报接到多名奥迪汽车车主投诉:他们在奥迪4S店徐州沪彭东源店与徐州沪彭奥通店(均属广汇旗下)

购车时,经销售人员推荐,以8000—16388元不等的价格购买了“广汇汽车双保无忧服务”——车主可享受6年免费基础保养,并与4S店签订了正式合同。

“当初选择购买该保养套餐,一方面是因为价格合适,算下来比自行保养更便宜;另一方面是出于对4S店服务的信任,认为在4S店保养更有保障。”谷先生说。今年4月,徐州沪彭东源店与徐州沪彭奥通店相继关门。这两家店张贴公告称,“双保”与卡券客户的权益将由“徐州沪彭众达销售服务有限公司”全面承接,公告中还承诺将由专人负责接待、施工及系统录入,并附有预约电话。

然而,当他去保养时又看见通知:保养转移到奔腾大道一家大众4S店。“到了这家大众4S店后,工作人员以‘没有机油’为由,让车主等有机油时再来,这明显是在推卸。”

广汇徐州沪彭奥通汽车销售服务有限公司负责人表示,目前该公司人员也基本处于半离职状态,正在等待后续人员交接。保养服务一开始是交给大众店处理,大众店出租后便转至徐州沪彭荣盛捷途4S店,正在协调解决。

